

Frank Eckert, Kirchstraße 6, 71229 Leonberg
Mobil: 0172/7805 003
Email: eckert@eckert-unternehmensberatung.de
LinkedIn: frankeckertleonberg
www.eckert-unternehmensberatung.de



Lebenslauf

Berufserfahrung Seit 11/2018

Interim Manager

seit 09/2024 – bis heute

Interim-CFO eines Herstellers von Kunststoffspritzgieß-Maschinen für Elastomertechnik in unterschiedliche Branchen, weltweit, 100 Mio. Umsatz, 500 Mitarbeiter, Exportquote 60%; Bevollmächtigter durch den Gesellschafter
Strukturierung und Neuausrichtung/Transformation sowie Reorganisation der Firmengruppe nach einigen Wechseln in der Geschäftsführung des Unternehmens zur Stabilisierung

- Sparring für den COO sowie die 4 lokalen Geschäftsführungen bei Themen zur Strategie, Ausrichtung sowie operativen Transformationsthemen
- Ausbau der Bereiche Controlling, Reporting und Finance, gruppenweit
- Professionalisierung im Bereich HR, insbesondere Personalentwicklung
- Ausbau und Strukturierung der Kostenrechnung
- Budgetplanung, Jahresabschlusserstellung, Besprechungen mit WP
- Strukturierung von Verrechnungspreisthemen innerhalb des Konzerns
- Ausbau und Professionalisierung der Zusammenarbeit mit Arbeitnehmervertretungen sowie Abschluss diverser Betriebsvereinbarungen
- Organisation und Abschluss diverser Personal-Restrukturierungsthemen

01/2022 – 08/2024

Interim-CEO eines produzierenden Unternehmens im Bereich Kunststoff- und Stahlteile für die Automatisierungstechnik, weltweit, Exportquote 70%.

- Mitwirkung bei der D&D in 2021 für einen mittelständischen dt. Konzern
- Kauf des Unternehmens zum 1.1.2022, 70 Mitarbeiter, Sitz NRW, 11 Mio. Umsatz 2023.
- Übernahme der Funktion des Interim-Geschäftsführers
- Komplette Modernisierung des Unternehmens (Vertrieb, Produktion, IT, Prozesse, Produktentwicklungen)
- Personalauswahl wichtiger neuer Mitarbeiter für die notwendige Transformation
- Neuausrichtung des Unternehmens zur Herstellung von vertrieblichen Synergien mit dem Mutterkonzern, weltweit.
- Entwicklung neuer Produkte und Systeme als Komplettanbieter
- Organisation von Kundenworkshops und Vertriebsschulungen
- Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems
- Strukturierung und Antreiber sämtlicher Transformationsthemen

05/2020 – 06/2023

Interim-CEO/CRO eines Unternehmens der Roboter-Technik

- Restrukturierung der Tochtergesellschaft eines mittelständischen Konzerns der Elektro- und Automatisierungstechnik (EUR 600 Mio. Umsatz)
- Bereich Robotertechnik, 20 Mitarbeiter, Sitz NRW, Automobilzulieferer
- Restrukturierung und Neuausrichtung Vertrieb, Finanzen, Prozesse, Organisation
- Aktivierung der Zusammenarbeit mit dem HQ
- Bildung von Marktsegmenten, Channelvertrieb, Key-Account-Management
- Einführung CRM, Herstellkostenkalkulation, Projektmanagement

- Stilllegung des Unternehmens 03/2023

11/2019 – 04/2020

Interim-CFO eines Produktionsunternehmens der Medizintechnikbranche

- Einstieg strategischer Investor/Private Equity aus der Schweiz mit Mehrheitserwerb. Dadurch Notwendigkeit der Installation eines Interim-CFO für Transformationsprozess im Bereich Finance/Controlling
- Bereich Präzisionstechnik, Medizinbereich, Maschinenbau
- Umsatz 2018 EUR 40 Mio., 180 Mitarbeiter, profitabel, Wachstum
- Auf- und Ausbau Finance, Controlling, Umsetzung Transformationsprozess
- Zwischen- u. Jahresabschlusserstellung
- Einführung Controlling/Reporting-Software (Lucanet)
- Bankenkonsolidierung, Konzipierung Multibank/Konsortialkredit
- Wechsel des WP und Reorganisation der Abläufe im Bereich Finance
- Working-Capital-Management
- Cashflow-Planung/Szenarien für 2020ff.

Seit 11/2018:

- **Beirat eines Unternehmens im Bereich „Thermo-Umformung, Handel und Service“**, Umsatz 3 Mio., Beratung des Unternehmers und Mitwirkung bei der Businessplan-Erstellung, Strukturierung der Kaufpreiszahlung bzw. Gesellschaftervertrag sowie Finanzierungsplan.

Seit 11/2018:

- Coaching von Führungskräften zur Weiterentwicklung

03/2017 – 05/2018

Murrelektronik GmbH, Oppenweiler

Führendes Unternehmen in der industriellen Automatisierungstechnik, insbesondere im Maschinen- und Werkzeugmaschinenbau sowie Automotivsektor mit elektrotechnischen Produkten. 2.700 Mitarbeiter, 27 Niederlassungen, 350 Mio. Umsatz.

Geschäftsführer (Vertrieb, Marketing und kaufmännische Verwaltung), Sprecher Aufgaben:

- Gesamtverantwortung als CFO für die Bereiche Finanzen, Controlling, IT und HR.
- Gesamtverantwortung als CSO für alle 25 Vertriebsniederlassungen.
- Sprecher der Geschäftsführung
- Gesamtverantwortung für alle Aktivitäten im Bereich Vertrieb, Marketing und Business Units mit Entwicklung und Produktmanagement.
- Strategische und organisatorische Ausrichtung der 3 Business Units an geänderte Vertriebs- und Marktanforderungen.
- Optimierung des Vertriebsansatzes in Deutschland mit Key-Accounts, Marktsegmentmanagern und Channelvertrieb.

Ergebnisse:

- Neuausrichtung der Business-Unit-Struktur: Reduzierung und Veränderung der BU's von 3 auf 2 mit organisatorischen und personellen Zusammenfassungen zur Effizienzsteigerung.
- Einführung einer neuen Abteilung „Global Customer Solutions“ aufgrund geänderter Markt- und Kundenerwartungen im Sinne „ganzheitlicher Systemberatung“ durch Bündelung von Bereichen unter einer Abteilungsleitung.
- Anpassung der Vertriebsstruktur für Deutschland: Aufbau Key-Account-Manager, Marktsegment-Manager, Channel-Vertrieb und OEM-Vertrieb.
- Einleitung von Maßnahmen zur Kostenoptimierung der geplanten IT-Strategie (SAP-basiert).

- Budgetplanung 2018 für HQ und alle 25 NL mit Fertigung im Dezember 2017 zum ersten Mal in der Firmengeschichte.
- Definition eines neuen Messestandes und neuen Marktauftritt mit Start zur SPS 2017 und nachfolgendem Kleinmessekonzept für die Niederlassungen.

02/2000 – 02/2017

MBO Maschinenbau Binder Oppenweiler GmbH & Co. KG

*Technologieführer im Bereich Papier-Weiterverarbeitungssysteme, insb. „Falzmaschinen“,
Branche: Maschinenbau Druckweiterverarbeitung,
500 Mitarbeiter (davon 120 im HQ in Oppenweiler), insgesamt
6 Gesellschaften (2xD, USA, China, Frankreich, Portugal).*

Alleingeschäftsführer MBO-Gruppe (01/2012 – 02/2017)
CFO/kaufmännischer Geschäftsführer (04/2005 – 12/2011)
Kaufmännischer Leiter (07/2001 – 03/2005)
Controller bei MBO-Portugal (02/2000 – 06/2001)

Aufgaben:

- Gesamtverantwortung und Steuerung aller kaufmännischen, technischen und betriebswirtschaftlichen Bereiche und Prozesse
- Vertriebliche und produkttechnische Neuausrichtung, Entwicklung neuer Produkte und Geschäftsfelder (Industrialisierung), Entwicklung eines neuen Vertriebsansatzes
- Reorganisation der gesamten Folgeprozesse und der Führungskultur.
- Restrukturierung der Firmengruppe nach der Finanzkrise mit Turnaround.
- Beschaffung von Finanzmitteln in D, P, USA bei Banken für Working-Capital.
- Verantwortliche Steuerung aller Prozesse zur Erstellung der gruppenweiten Jahresabschlüsse und Reporting
- Einführung gruppenweiter Reporting, Kostenträgerrechnung im HQ
- Einführung CRM/DMS in Europa sowie eines neues ERP-Systems
- Zins- u. Währungsgeschäfte, Kredit- und Anlageverhandlungen, zentrales Cash-Management mit Liquiditätsplanung
- Gründung und Aufbau der Gesellschaften in Frankreich und China
- Due Diligence für Beteiligungserwerb in China und Deutschland/Polen

Ergebnisse:

- 2000 – 06/2001 Tätigkeit als Controller im Werk Portugal mit Einführung Controlling, Kostenkontrolle (Bestände) sowie Einführung Kostenträgerrechnung.
- Ab 07/2001 im HQ.
- Einführung Controlling/Reporting gruppenweit, Budgetplanung sowie Kostenträgerrechnung.
- Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems gruppenweit (SIVAS).
- Gründung der Vertriebstöchter China und Frankreich durch Übernahme der bestehenden Handelsvertretungen mit Auswahl der Firmenstandorte und Personal.
- Einführung Liquiditätssteuerung und Cash Management gruppenweit.
- Ab 2009: Die weltweite Finanzkrise führte gruppenweit zu einer Umsatzhalbierung von 100 Mio. EUR auf 43 Mio. EUR und in der Folge zu massiven Personalanpassungen von 800 Mitarbeitern auf 400 Mitarbeiter:
 - o Mehrfacher Personalabbau in allen Gesellschaften der Gruppe durch Sozialplan und Interessenausgleich mit Beschäftigungsgesellschaft (Halbierung über die Jahre).
 - o Im HQ Produktions- u. Montage-Verlagerungen ins Ausland.
 - o Ad-hoc-Maßnahmen zur Stabilisierung von Auftragseingang und Umsatz sowie zur Liquiditätssicherung.
- Ab 2010:

Changemanagement über alle Abteilungen, Bereiche und Gesellschaften hinweg:

- Reorganisation des Vertriebskonzeptes durch die geänderte Marktsituation: mehr direkter Kundenkontakt über die Vertretungen.
 - Organisation von Händlertagungen mit Schulung des neuen Vertriebsansatzes
 - Due Diligence und Kauf eines Unternehmens in der Digitaldruckbranche.
 - Entwicklung von drei neuen Maschinentypen (schnellere Laufleistung, höherer Automatisierungsgrad, reduzierte Rüstzeiten, geringeres Personal, weniger Schichtbetrieb, integrierte Qualitätskontrolle), Verkauf über ROI-Betrachtung.
- Einführung von Produktmanagement.
 - Reorganisation der Montageverfahren in D und Verlagerung von Teilmontagen nach PT.
 - Schließung eines Werkes in Polen und Zurückholen der Entwicklung nach D.
 - Einführung von „Consulting/ROI-Betrachtung“ als unterstützende Vertriebsmaßnahme.
 - Beschaffung von Working-Capital bei der Bank zur Finanzierung der neuen Entwicklungen und Umsatzvorfinanzierung (in D und PT).
 - Turnaround (erst) nach 7 Jahren im Jahr 2016 erreicht, da kontinuierlich rückläufige Branchenentwicklung (von EUR -17 Mio. auf +600 TEUR).
 - Umsatzentwicklung: 2007: 100 Mio., 2009: 43 Mio., 2016: 50 Mio.

10/1998 – 01/2000

Winkler Bäckereimaschinen GmbH & Co. KG Villingen

Branche: Bäckereimaschinen, Anlagenbau, Sondermaschinenbau, 500 Mitarbeiter, 4 Gesellschaften (2xD, USA, Polen)

Mitglied der Geschäftsleitung (Controlling, IT, Beteiligungen, Organisation, KoRe), 40 unterstellte Mitarbeiter

Aufgabe:

- Kostenträgerrechnung, Kalkulationen, Controlling, Prozessreorganisation Vertriebsinnendienst. Kauf einer Gesellschaft, Mitwirkung bei den DD.
- Personalabbau über Transfergesellschaft.

Ergebnisse:

- Einführung Kostenträgerrechnung und mitlaufende Kalkulation.
- Kauf eines Betriebes der Kältetechnik, Durchführung Due Diligence, Integration des Betriebes.
- Neuausrichtung des Vertriebsinnendienstes durch Prozessanpassungen.
- Durchführung von Personalanpassungsmaßnahmen durch Sozialplan und Beschäftigungsgesellschaften.

➔ *Wechselmotivation: Das Unternehmen kam in die Insolvenz und wurde zerschlagen. Ein Personalberater hatte mich angesprochen, da er für die MBO einen erfahrenen Finanzfachmann mit Organisation- und Überzeugungstalent gesucht hat.*

01/1993 – 09/1998

Hohner Elektrotechnik GmbH, Tuttlingen

Branche: Elektrotechnik (Sensorik, „Drehgeber“, ca. 20.000 p.a.), 100 Mitarbeiter, 7 Gesellschaften (2xD, Frankreich, Spanien, CAN, BRA, Italien).

Alleingeschäftsführer

Aufgabe:

- Restrukturierung Finanzen, Steuern, Vertrieb, Entwicklung.
- Neuausrichtung des Vertriebs (Eigenvertrieb, Händlervertrieb).

- Entwicklung von neuen Sensoren mit integrierten Bus-Systemen.
- Einführung Kanban und Verschlankung Montage mit Teilautomatisierung.
- Verkauf der Gesellschaft 1996 im Wege der Sanierung an die Pepperl & Fuchs GmbH, Mannheim.

Ergebnisse:

- Vorgefundene Situation: Betriebsprüfungen mit Steuerfahndung seit Jahren ohne Abschluss. Im Wege des Verständigungsverfahrens Abschluss mit der Finanzverwaltung nach 9 Monaten.
- Im Anschluss Reorganisation der Bankensituation sowie gesamte Prozesse.
- Neuausrichtung des Vertriebs in Europa mit Eigenvertrieb und Händlern.
- Entwicklung von neuen Produktgenerationen (Drehgebern mit integrierter Busschnittstelle: Profibus, CAN-Bus).
- Zusammenarbeit mit Pepperl & Fuchs sowie Verkauf der Firma an Pepperl & Fuchs.
- Danach über 2 Jahre Schulung und Integration des Vertriebsprogramms in die P&F-Vertriebswelt.

➔ *Der Wechsel von der Commerzbank in die Industrie war eine mutige Entscheidung, aber die richtige. Durch die Ansprache von einem Wirtschaftsprüfer habe ich ein Unternehmen gefunden (Hohner), welches einen GF benötigte, der Bank- und Finanzerfahren war und gut in der Organisation und Führung von Menschen. Meine Technik-Affinität hat mir sehr dabei geholfen.*

07/1984 – 12/1992

Commerzbank AG

- Trainee-Ausbildung, Bereich Stuttgart, zuletzt 4 Jahre Filialleiter Tuttlingen.

07/1980 – 06/1984

Stuttgarter Bank AG

- „Springer“ im Firmen- und Privatkundengeschäft.

08/1976 – 06/1980

Raiffeisenbank Weissach

- Berufsausbildung zum Bankkaufmann, anschließend Kundenberater.

Ausbildung

- Abendstudium zum Betriebswirt (VWA)
- Ausbildung zum Bankkaufmann

Frank Eckert
Leonberg, 10.03.2025